

Der Nachhaltigkeitsaspekt pusht das Retrofitting innerhalb der Chiron Group

„Es ist höchste Zeit, umzudenken!“

Ob man in eine Neumaschine investiert, die 'alte' nachrüstet oder sie teil- und komplett retrofitten lässt – bei der Entscheidung kommt heute ein Faktor hinzu, der merklich an Bedeutung gewonnen hat: die Nachhaltigkeit! Erleben folglich so gut wie neue, nachgerüstete Maschinen einen stetigen Aufschwung und könnten gar das Neumaschinengeschäft kannibalisieren? CMS-Geschäftsbereichsleiter **ORHAN ELBIZIM** und Leiter Retrofitting **MARCEL BYTOM** von der Chiron Group geben Antworten.

Das Interview führte Peter Wustrow

Peter Wustrow: Herr Elbizim, Sie leiten in der Chiron Group die Geschäfte der CMS, die seit 2000 das Retrofitting von Chiron- und Stama-Zentren macht. 2018 hat CMS die 1000ste Wieder-wie-neu-Maschine ausgeliefert. Werden es 2030 bereits doppelt so viele sein?

Orhan Elbizim: Das wäre natürlich wünschenswert, wirtschaftlich und vor allem nachhaltig gedacht! Die Marktentwicklung der letzten Jahre und die aktuelle Nachfrage stimmen uns sehr zuversichtlich, unser Geschäft mit Retrofitting und Refurbishment weiter zu steigern. Damit wir das stemmen können, gibt es bereits konkrete Pläne, die entsprechenden Kapazitäten aufzubauen. Bis in drei Jahren wollen wir die Montage- und Lagerflächen um gut 80 Prozent erweitern haben und entsprechend die Manpower verstärkt.

Wustrow: Innerhalb der Chiron Group trägt CMS etwa zwei bis drei Prozent zum Maschinenumsatz bei. Was unternimmt die Chiron Group als nachhaltig agierendes Unternehmen, um ihre Fähigkeit, Lebenszyklen von Maschinen zu verlängern, beim Kunden zu pushen?

Elbizim: Soweit mir bekannt, ist unser Leistungsangebot, den Lebenszyklus unserer Chiron- und Stama-Zentren mittels Retrofitting und Refurbishment zu verlängern, ziemlich einzigartig in der Branche. Gut 80 bis 90 Prozent der Maschinen, die wir für ein zweites Leben ertüchtigen, sind Turnkey-Maschinen, die also einst als Neumaschine mit komplettem Prozess ausgeliefert wurden. Das ist der harte Kern unseres Kundenstamms, der vom Sales-Team der



1 Nachhaltigkeit ist bei beiden eine Grundeinstellung: Marcel Bytom, Leiter Retrofitting (links), und Orhan Elbizim, Geschäftsbereichsleiter CMS © Chiron Group

Group mit Schwerpunkt Deutschland und Europa betreut wird. Wo es technisch, wirtschaftlich oder zeitlich Sinn ergibt, wird die nachhaltigere Retrofit-Lösung nach Rücksprache mit uns mit ins Spiel gebracht. Natürlich könnte man hier noch weiter pushen, aber bei der aktuell hohen Auslastung sehen wir diesen Schritt erst dann, wenn wir in puncto Kapazität und Expertise auch bereit sind für mehr Aufträge.

Wustrow: Sie sagen selbst, dass beim Retrofit – stets im Vergleich zur Neumaschine – 40 bis 50 Prozent der Materialressourcen eingespart werden, die Lieferzeit in der Regel

halb so lang ist und für ein Teil- oder Komplettretrofit im Schnitt zwischen 30 und 70 Prozent weniger Kosten anfallen. Was hält die Kunden bei diesen Argumenten davon ab, das Angebot grundsätzlich viel stärker zu nutzen?

Elbizim: Zwei Gründe: Als erstes die grundsätzliche Machbarkeit aus Herstellersicht. Wir prüfen eine Anfrage zunächst mit unserem 'Health-Check': Bringt die Maschine noch die technischen und konstruktiven Voraussetzungen mit, um den Kundenanforderungen entsprechend fit gemacht zu werden? Unsere Statistik zeigt, dass von zehn Maschinen nur eine diese Voraussetzungen nicht erfüllt. Und zweitens die grundsätzliche Bereitschaft des Kunden. Will er denn statt in eine Neumaschine in eine

Wieder-wie-neu-Maschine investieren? Teils stehen Investitionsbudgets im Weg, die ausgeschöpft werden wollen, teils die interne Firmenpolitik. Aber wir sehen seit etwa drei Jahren besonders bei größeren Firmen, dass zu den Neumaschinenanschaffungen neuerdings auch Budgets für Retrofit aufgelegt werden ...

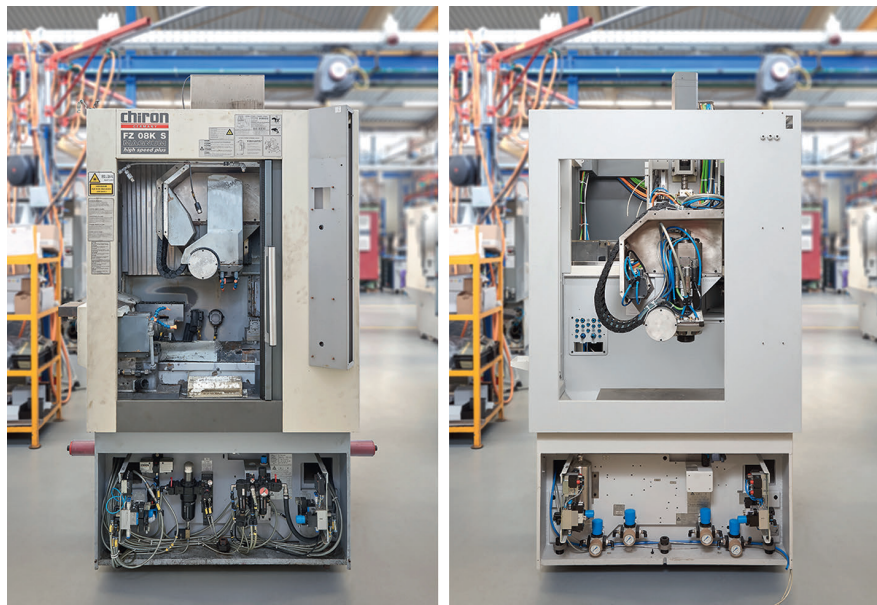
Marcel Bytom: ... was wir auch im Bereich Nachrüstungen und Modernisierung positiv spüren! Unser Geschäft ist von Natur aus antizyklisch. In Krisenzeiten wie jetzt steigt die Nachfrage sprunghaft an. Die Töpfe für Neumaschinen sind in solchen Zeiten schnell leer und trotzdem müssen Stückzahlen erhöht, Laufzeiten verlängert und neue Prozesse auf den Weg gebracht werden. Deshalb wird umgeschichtet. Es ist also eher eine Frage der Budgetverteilung und eben nicht, ob man neu kauft oder doch nachhaltig agiert. Jedoch haben wir erfreulicherweise immer mehr Kunden, die sich aus guter Erfahrung heraus immer beide Optionen anschauen – unabhängig von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Wustrow: Was sagen Sie als Leiter Retrofitting, Herr Bytom: Kann es eine fit gemachte oder nachgerüstete



3 Eine Mill 800 mit Baujahr 2012 hat laut Aufzeichnung in ihren verschiedenen schichtigen Produktionsstunden rein rechnerisch 7,2 Jahre gefräst; auch sie bekommt bei CMS ein zweites Leben

© Chiron Group



2 Vorher-nachher-Effekt: insgesamt sechs komplett auf den neuesten Stand gebrachte Maschinen bekommt der Kunde in knapp 12 Wochen wieder in seine Fertigung zurück

© Chiron Group

gebrauchte Maschine in Hinblick auf CO₂-Neutralität, Energieeffizienz und zukunftssicherer Fertigungstechnologien mit einer Neumaschine aufnehmen?

Bytom: Auf jeden Fall. Wenn wir keine Neumaschine auflegen, werden auch keine Ressourcen und keine Energie ein-

„Unser Leistungsangebot zur Verlängerung des Lebenszyklus gebrauchter Chiron- oder Stama-Maschinen ist ziemlich einzigartig in der Branche“

Orhan Elbizim, CMS-Geschäftsbereichsleiter

gesetzt und der CO₂-Abdruck ist gleich Null. Und weil es unsere eigenen Chiron- und Stama-Maschinen sind, können wir konstruktiv und steuerungstechnisch bei der Modernisierung fast aller Maschinentypen stets die neueste Generation energieeffizienter Komponenten verwenden. Und mit der Turnkey-Erfahrung im Haus sind wir auch in der Lage, neue zukunftssichere, weil nachhaltige Fertigungsprozesse auf die Maschine zu bringen.

Wustrow: Sind dabei Digitalisierung, Vernetzung und Automation ein häufiges Thema?

Bytom: Wenn man an den Beginn von Industrie 4.0 zurückdenkt und jetzt, zehn Jahre später, betrachtet, was wir für Anfragen bekommen, dann hält sich das im Vergleich zur ersten Euphorie der Digitalisierungswelle doch in Grenzen. Wir bieten mit 'SmartLine' und 'SmartServices' einige innovative digitale Lösungen an, mit denen sich die Effizienz und Verfügbarkeit der Bearbeitungszentren weiter steigern lässt. Schwierig wird es allerdings oft, wenn unsere Kunden verschiedenste Maschinen in ihr Netzwerk einbinden wollen. Dabei kommt es dann fallweise zu Kompatibilitätsproblemen und die allgegenwärtige Frage nach der Datensicher-



4 Mit die größten Energieverbraucher einer Werkzeugmaschine: Schaltschrank und Hydraulik einer Stama 'MC 531' auf den neuesten Stand gebracht © Chiron Group

heit und Datenhoheit – mit dem System 'DataLine' bieten wir hierfür eine herstellerunabhängige Lösung.

Elbizim: Projektanfragen mit Automation, die es im ersten Lebenszyklus noch nicht an der Maschine gab, nehmen auch bei der CMS beständig zu. Mit unserem neuen Partner in der Group, Greidenweis Maschinenbau, haben wir unsere Kompetenz und Erfahrung bei Automatisierungslösungen nochmals eine Spur gestärkt.

Wustrow: Zur EMO 2019 hat die Chiron Group die 'Lifetime-Solutions-Strategie' des Services vorgestellt, mit dem Ziel einer vollumfänglichen Betreuung einer Werkzeugmaschine in allen Lebensphasen. Nach drei Jahren: Hat die Strategie mehr Modernisierungsaufträge für CMS gebracht?

Bytom: Was die Nachrüstungen betrifft, hatten wir 2021 im Vergleich zu 2019 in absoluten Aufträgen einen Anstieg von fast 70 Prozent. Das ist wohl nur teilweise unserer neuen Servicestrategie zuzuschreiben. Dennoch: Die Idee, lebensphasen- und anforderungsgerecht mithilfe proaktiver Service- und Modernisierungsmaßnahmen Verfügbarkeit, Produktivität und Lebensdauer der Maschinen zu verlängern, kommt in den Köpfen unserer Kunden an. Dazu trägt natürlich auch das Trendthema 'Nachhaltigkeit' bei.

Wustrow: Wo steht die Chiron Group eigentlich, was die eigene Nachhaltigkeit betrifft? Und was denken Sie persönlich: Müssen erst äußere Zwänge wie drastische Energieverteuerung und politische Richtungsentscheidungen à la Klimaziele 2030 her, damit in der Branche nachhaltiger gedacht und gehandelt wird?

Elbizim: Ich bin überzeugt, dass sich die meisten Unternehmen, wie wir auch, bereits länger im Klima- und

Umweltschutz engagieren. Mit den weltweit neu vereinbarten Klimazielen 2030 wird das nochmals einen Schub bekommen und alle werden nochmals einen Gang zulegen und sich aktiv in diesen großen Transformationsprozess einbringen müssen. Die großen OEMs legen heute schon mehr Gewicht auf Nachweise und Zertifikate für energieeffiziente Produkte und ressourcenschonende Produktionsweisen bei Ihren Lieferanten. Auch die CO₂-Bilanz des gesamten Unternehmens wird bei der Auswahl der Zulieferer eine Rolle spielen.

Bytom: Für eine weitere Verbesserung der eigenen CO₂-Bilanz hat die Chiron Group aktuell den Bau einer Photovoltaikanlage auf dem Dach der Precision Factory in Neuhausen ob Eck auf den Weg gebracht. Das grundsätzliche Problem, mit dem alle mittelständischen Unternehmen dabei zu kämpfen haben, ist, dass Investitionen in Energieeffizienz hoch sind und sich erst mit großer Verzögerung amortisieren. Das erschwert die Entscheidungen. Aber viel Zeit bleibt uns nicht mehr, um das Richtige zu tun.

Wustrow: Als abschließende Frage zum Spannungsfeld Neumaschine versus modernisierte Maschine: Werden umgebaute Maschinen irgendwann dem eigenen Neumaschinengeschäft die Kunden abspenstig machen?

Elbizim: Das wird in einen oder anderen Fall schon so sein, aber sicherlich nicht in der Masse. Und das wäre ja auch für uns keine gute Entwicklung, schließlich würden uns die

„Wir haben erfreulicherweise immer mehr Kunden, die sich aus guter Erfahrung heraus mit beiden Optionen beschäftigen: Neumaschine oder Retrofit“

Marcel Bytom, Leiter Retrofitting Chiron Group

nicht ausgelieferten Neumaschinen in zehn bis fünfzehn Jahren für das Retrofitting fehlen (lacht). Zudem kommen mit den neuen Baureihen von Chiron und Stama stets auch Innovationen für eine bessere Klimabilanz der Maschinen zum Tragen, die wir dann im Zuge von Retrofits an unsere Kunden weitergeben können.

Bytom: Ich kann mir gut vorstellen, dass wir mit den vielfältigen Möglichkeiten an Nachrüstungs- und Modernisierungslösungen sowie unserem Angebot der Komponentenreparaturen auf lange Sicht immer öfter die bessere und vor allem nachhaltigere Alternative sein werden und unsere Kunden den Nachhaltigkeitsgedanken auch mehr in den Vordergrund stellen werden.

Wustrow: Meine Herren, vielen Dank für das Gespräch.

INFORMATION & SERVICE



HERSTELLER/ANBIETER

Chiron Group
Business Unit CMS
 78532 Tuttlingen
 Tel. +49 7461 940-3700
www.cms-retrofit.de

AUTOR

Peter Wustrow ist Geschäftsführer der Agentur WustrowWerbung in Ostfildern
info@wustrowwerbung.de